

# VU Research Portal

## De vitaliteit van het handelsbeleid

de Beer, P.T.; Mosch, R.H.J.; den Butter, F.A.G.; van Dalen, H.P.

### ***published in***

De vitaliteit van de nationale staat in een internationaliserende wereld  
2002

[Link to publication in VU Research Portal](#)

### ***citation for published version (APA)***

de Beer, P. T., Mosch, R. H. J., den Butter, F. A. G., & van Dalen, H. P. (2002). De vitaliteit van het handelsbeleid. In C. A. Hazeu, & G. J. Kronjee (Eds.), *De vitaliteit van de nationale staat in een internationaliserende wereld* (pp. 265-280). Wolters Noordhoff/Stenfert Kroese.

### **General rights**

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

### **Take down policy**

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

### **E-mail address:**

[vuresearchportal.ub@vu.nl](mailto:vuresearchportal.ub@vu.nl)

Gepubliceerd als Beer, P.T. de, F.A.G. den Butter, H.P. van Dalen en R.H.J. Mosch, 2002, De vitaliteit van het handelsbeleid, in C.A. Hazeu en G.J. Kronjee (red.), *De Vitaliteit van de Nationale Staat in een Internationaliserende Wereld* (Wolters-Noordhoff, Groningen), blz. 265-280.

## DE VITALITEIT VAN HET HANDELSBELEID

P.T. de Beer, F.A.G. den Butter, H.P. van Dalen en R.H.J. Mosch

### 1 INLEIDING

“[T]he Dutch, it is well known, trade upon lower profits than any people in Europe. The trade of Holland, it has been pretended by some people, is decaying, and it may be true that some particular branches of it are so. But these symptoms seem to indicate sufficiently that there is no general decay. When profit diminishes, merchants are very apt to complain that trade decays; though the diminution of profit is the natural effect of its prosperity, or of a greater stock being employed in it than before.” (Smith 1776: 81)

Zorgen over de handel zijn van alle tijden, zo blijkt uit dit citaat van Adam Smith. Ook tegenwoordig roept de Nederlandse handelsprestatie nu eens zorg, dan weer trots en tevredenheid op. Recent lijkt de zorg te overheersen. Instanties als het Centraal Planbureau (zie Kusters en Verbruggen 2001), de Nederlandsche Bank (DNB) en het Ministerie van Economische Zaken spreken hun zorg uit over de uitholling van de concurrentiepositie van Nederland. “We verliezen terrein,” is de algemene boodschap. De sterke stijging van het aandeel van de wederuitvoer wordt als symptomatisch voor de kwetsbare Nederlandse exportpositie gezien. Nederland wordt geportretteerd als ‘Europa’s dozenschuiver’ (*de Volkskrant*, 4 mei 2002) - een verschijnsel dat voormalig minister van Economische Zaken Andriessen in 1995 overigens nog heel wat positiever beoordeelde. Wordt in een luttel aantal jaren de erfenis van Nederland als handelsland verkwanseld of zijn er toch tekenen dat Nederland zich weet te handhaven in een globaliserende wereld? Onze stelling luidt dat ingrijpende veranderingen zich meestal geleidelijk voltrekken en dat instituties – de normen

en waarden, de geschreven en ongeschreven regels - in belangrijke mate zorgdragen voor de stabiliteit van economieën.

Tegelijkertijd betekent de nadruk die wij leggen op het belang van (handels)instituties voor de Nederlandse welvaart niet dat we op onze lauweren kunnen rusten. Immers, kleine wijzigingen in instituties kunnen op langere termijn grote veranderingen teweegbrengen. Instituties moeten dan ook steeds kritisch tegen het licht worden gehouden en aangepast aan de noden van de tijd (zie ook Caballero en Hammour 1998). Deze constatering vormt de achtergrond voor de vraagstelling van dit hoofdstuk: bieden de Nederlandse instituties ook in de toekomst in een internationaliserende wereld voldoende waarborg voor handhaving van de Nederlandse handel als bron van welvaart? Welk onderhoud en aanpassing behoeven deze instituties en in hoeverre bieden de toekomstige ontwikkelingen kansen om via de handel de welvaart te vergroten? Kortom: hoe vitaal zijn de Nederlandse handelsinstituties? Instituties worden in dit verband breed opgevat en omvatten waarden en normen, wetten en regels, juridische en sociale infrastructuur.

De opbouw van dit hoofdstuk is als volgt. Paragraaf 2 biedt een terugblik op de Nederlandse handelstraditie en bespreekt de mogelijkheden van de natiestaat op het gebied van de handel in de internationaliserende wereld. Paragraaf 3 schetst het verschijnsel van de globalisering en brengt de Nederlandse handelspositie in de internationale context in kaart. Paragraaf 4 zet het transactiekostenperspectief uiteen, van waaruit de Nederlandse handelspositie in dit hoofdstuk wordt gezien. Paragraaf 5 laat zien dat in dit perspectief vertrouwen van groot belang is voor de handel. Paragraaf 6 besluit met enkele beleidsconclusies die uit de theorie en empirie van de transactiekosten kunnen worden afgeleid.

## **2 DE NEDERLANDSE HANDELSTRADITIE**

### **2.1 De Nederlandse handelsgeest**

Nederland staat al eeuwen te boek als een handelsland. Met name de Verenigde Oost-Indische Compagnie (VOC), opgericht in 1602, heeft het beeld in het leven geroepen van Hollanders als gewiekste kooplieden die eigentijds vorm gaven aan de handel over grote afstanden. Innovaties in handel, transport, financiën en verzekeringen gingen hand in hand en Amsterdam werd in de zeventiende eeuw het handelscentrum van de wereld. Sindsdien is er altijd iets van die handelsgeest blijven hangen, hoewel Nederland zijn leidende rol in de wereldhandel geleidelijk heeft verloren.

Maar wat nu precies die handelsgeest inhoudt en in hoeverre dit een specifieke Nederlandse karaktertrek is, is niet eenvoudig vast te stellen. Het is onmogelijk een kwantitatief bewijs te leveren dat Nederlanders door hun handelsgeest een comparatief voordeel in de handel hadden en nog steeds hebben. Toch zijn hiervoor wel aanwijzingen. Mayda and Rodrik (2001) laten zien dat Nederlanders van alle volkeren internationale handel het meest

waarderen, een karaktertrek die blijkens hun onderzoek samenhangt met een zwak ontwikkeld nationalisme of patriottisme.

Empirische gegevens laten zien dat de Nederlandse economie en onze welvaart ook tegenwoordig nog sterk afhankelijk zijn van de internationale handel. Het exportaandeel - de waarde van de goederenuitvoer ten opzichte van het bruto binnenlands product - bedroeg in 2000 54 procent. Sectorale groeitoerekeningen duiden op een aanzienlijke bijdrage van de handel aan de economische groei (Van Ark 2000). In 1997 waren in Nederland 1,75 miljoen mensen in de handel - in de meest brede zin van het woord - werkzaam waren, dat is 29 procent van de totale werkgelegenheid (Van Dalen en Van Vuuren 2002). Dit alles wijst op het grote belang van de handel voor de Nederlandse welvaart en werkgelegenheid.

## **2.2 De rol van de overheid**

Een belangrijke vraag waarvoor Nederland staat, is welke rol de natiestaat de komende decennia nog kan spelen in een globaliserende wereld. Deze vraag is bij uitstek relevant voor de buitenlandse handel. De overheid zoekt op dit terrein van oudsher een weg tussen staatsonthouding (*laissez faire*) aan de ene kant en interventionisme aan de andere kant. Volgens De Vries (1995: 179) zou Nederland de verkeerde weg inslaan wanneer het zich slaafs onderwerpt aan een intergouvernementele bureaucratische staat en zich eenzijdig richt op de Europese Unie. Beter zou het zijn om “te bouwen aan een nieuw ‘democratisch kosmopolitanisme’ van waaruit Nederlanders, met behoud van zowel hun identiteit als hun vaardigheden, de wereld kunnen betreden” (1995: 180). De stellige opvatting van De Vries biedt een interessant referentiepunt voor dit hoofdstuk, aangezien het Nederlandse handelsbeleid moet worden vormgegeven tegen de achtergrond van een zich uitbreidende en steeds diverser wordende Europese Unie en een voortschrijdende globalisering.

In een andere, maar verwante setting komt de politicoloog Katzenstein (1985) tot een interessante bevinding. Op grond van een vergelijking van het handelsbeleid van zeven kleine Europese economieën (Oostenrijk, Nederland, België, Denemarken, Zweden, Noorwegen en Zwitserland) concludeert hij dat zij zonder uitzondering een succesvol systeem hebben ontwikkeld dat de kansen en bedreigingen van een globaliserende wereld beheersbaar maakt. Hij noemt dit systeem ‘democratisch corporatisme’: “the voluntary, cooperative regulation of conflicts over economic and social issues through highly structured and interpenetrating political relationships between business, trade unions and the state” (Katzenstein 1985: 32). De waarnemer van het Nederlandse beleidsdebat van de laatste jaren moet dit wel erg bekend in de oren klinken: het zogenaamde ‘poldermodel’ is blijkbaar niet zo uniek! Maar Katzenstein gaat verder en stelt dat een breed gedragen handelsbeleid wordt gekenmerkt door (1) de bereidheid om zich aan te passen; en (2) de aanpassingskosten worden door de gehele natie gedragen door het gebruik van een soort ‘sociale verzekering’ tegen de negatieve

gevolgen van buitenlandse handel. De geringe schaal en de homogeniteit van deze kleine economieën maakt dat zij gemakkelijker de transactiekosten van internationale handel kunnen opvangen dan een grote en heterogene economie als de Verenigde Staten.

Nu is het de vraag of Katzensteins waarneming uit het midden van de jaren tachtig ook nu nog geldt en in de toekomst geldig zal blijven. Er zijn diverse ontwikkelingen die twijfel oproepen over de geschiktheid van het poldermodel voor de handel in deze tijd. Menig land lijkt zich in de richting van de VS te ontwikkelen: landen zijn minder homogeen dan vroeger, menig Nederlands beursbedrijf wordt bestuurd door buitenlanders, respect voor overheid of autoriteit is minder vanzelfsprekend, procedures worden opener, waardoor belangengroepen meer mogelijkheden hebben om het beleid te beïnvloeden. En met de uitbreiding van de Europese Unie zal de heterogeniteit alleen maar toenemen. Natuurlijk brengen deze ontwikkelingen ook voordelen met zich mee, maar voor de handel zouden zij kunnen betekenen dat de instituties van een kleine open economie als Nederland niet meer toegesneden zijn voor de toekomst.

### **2.3 Instituties en transactiekosten**

Hoe kan de Nederlandse overheid in het licht van de boven geschetste ontwikkelingen ervoor zorgdragen dat ons comparatieve voordeel – dat voortvloeit uit de Nederlandse ‘handelsgeest’ – behouden blijft of wordt versterkt? Volgens Katzenstein schuilt de kracht van een klein land voor een belangrijk deel in zijn aanpassingsvermogen. In de context van de internationale handel gaat het naar ons oordeel hierbij vooral om het vermogen om transactiekosten te verlagen.

In de traditionele neoklassieke theorie wordt (internationale) handel van goederen en diensten verklaard uit comparatieve voordelen, die ontspringen aan relatieve verschillen in hulpbronnen en technologie tussen landen. Anders dan deze theorie veronderstelt, komt handel echter niet uit zichzelf tot stand. De voordelen verbonden aan handel en internationale arbeidsverdeling komen niet uit de lucht vallen, maar vergen een gerichte inspanning. Het organiseren van handel brengt transactiekosten met zich mee, kosten die in hoge mate afhankelijk zijn van informatieproblemen verbonden aan de ruil van eigendomsrechten. Transactiekosten worden hier ruim opgevat en omvatten alle kosten die de marktpartijen moeten maken om wederzijds voordelige ruil van goederen, diensten of ideeën mogelijk te maken. Voorbeelden van zulke transactiekosten zijn de kosten van onderhandelen en contracteren, de kosten van het naleven en afdwingen van contracten, en de kosten om een systeem van regels en wetten te onderhouden dat moet garanderen dat afspraken worden nageleefd.

Het vermogen om transactiekosten zo laag mogelijk te houden is voor een belangrijk deel gelegen in instituties (wetten en regels) en organisaties (intermediairs, netwerken,

multinationals) die een rol spelen bij het tot stand brengen van transacties. Het belang van institutionele vernieuwing is een element dat lange tijd verwaarloosd is, maar meer en meer gewaardeerd wordt. Maddison (2001) stelt in zijn millenniumoverzicht van de wereldwijde economische ontwikkeling dat veel vooruitgang is bewerkstelligd door institutionele vernieuwing, een these die men ook in het werk van Douglass North (1990) aantreft. De moeilijkheid voor de overheid is dat veel instituties, in tegenstelling tot zaken als handelstarieven en belastingen, vaag gedefinieerd en lastig te beïnvloeden zijn. Bovendien kunnen instituties tientallen jaren vergen om te veranderen en door te werken in de economie. Beleid gericht op onderhoud en aanpassing van instituties die transactiekosten beperken, vereist derhalve een visie op de ontwikkelingen op de lange termijn. In dit licht schetst de volgende paragraaf de betekenis van de globalisering voor de Nederlandse handelspositie in de afgelopen kwart eeuw.

### **3 GLOBALISERING EN DE HANDELSPOSITIE VAN NEDERLAND**

#### **3.1 Globalisering in beeld gebracht**

De mondialisering of ‘globalisering’ van de economie wordt doorgaans als een van de belangrijkste ontwikkelingen van de afgelopen decennia beschouwd, waarvan het eindpunt nog niet in zicht is. Deze ontwikkeling wekt enerzijds hooggestemde verwachtingen ten aanzien van de toekomstige welvaarts-groei, maar roept anderzijds ook veel angst en weerstand op. De aandacht richt zich hier op de gevolgen van de globaliseringstrend voor de positie van Nederland als handelsnatie. Om deze naar waarde te kunnen schatten, is het belangrijk om enig inzicht te hebben in de aard en reikwijdte van de globalisering. Beperkt men de aandacht tot de economische aspecten, dan kan globalisering worden gedefinieerd als de toename van grensoverschrijdende activiteiten waardoor nationale economieën geïntegreerd worden in de wereldeconomie. Deze economische globalisering manifesteert zich met name in de toename van de internationale handel in goederen, diensten en kapitaal. Een ander aspect van globalisering met belangrijke economische aspecten, maar ook sterke sociale, culturele en politieke gevolgen, is de internationale migratie. Dit onderwerp komt elders in dit boek aan de orde en blijft hier daarom buiten beschouwing.

De omvang van de globaliseringstrend wordt in tabel 1 met enkele kerncijfers over de groei van de wereldhandel geïllustreerd.

Tabel 1 Ontwikkeling van de wereldhandel, 1975-2000

	waarde in lopende US\$ (mld.)	aandeel in wereld-bbp in %	
		waarde	volume
1975	893	11,2	7,9

1980	2.032	15,3	8,7
1985	1.941	10,1	8,3
1990	3.442	12,8	9,3
1995	5.000	14,4	11,7
2000	6.225	14,6	14,6

Bron: WTO (2002), Penn World Table 6; WRR-bewerking

De waarde van de wereldhandel is tussen 1975 en 2000 verzevenvoudigd. Ook als wordt gecorrigeerd voor de productiegroei is nog altijd sprake van een beduidende toename, van 11 procent naar bijna 15 procent van het wereld-bbp. Als tevens wordt gecorrigeerd voor schommelingen in het prijsniveau van de handel, blijkt de wereldhandel vooral sinds het midden van de jaren tachtig gestaag op te lopen (zie de kolom 'volume').

Deze cijfers bieden overtuigende bewijzen voor de toename van grensoverschrijdende economische activiteiten, maar nog niet voor het tweede deel van de definitie van globalisering: de integratie van nationale economieën in de wereldeconomie. Ongeveer zestig procent van de wereldhandel blijkt namelijk voor rekening te komen van drie grote handelsblokken, te weten de Europese Unie, de Verenigde Staten en Japan, tezamen aangeduid als de Triade. Het aandeel van deze drie regio's is de laatste twee decennia per saldo gelijk gebleven (59%). Binnen de Triade is het aandeel van de Verenigde Staten toegenomen en het aandeel van de EU afgenomen. Het aandeel van de handel tussen EU-landen onderling (de intra-EU-handel) was in 2000 echter nog bijna even groot als in 1980. Buiten de Triade is het aandeel van een aantal Zuidoost-Aziatische landen (China, Hongkong, Maleisië, Singapore, Taiwan, Thailand, Zuid-Korea) gegroeid, maar is het aandeel van Afrika en van de voormalige Oostbloklanden teruggelopen. De sterke groei van de wereldhandel is dus niet gepaard gegaan met een substantiële verschuiving in handelsstromen van de ontwikkelde economieën naar de ontwikkelingslanden. Aangezien het grootste deel van de internationale handel nog steeds tussen en binnen de drie grote handelsblokken plaatsvindt, kan men in plaats van globalisering wellicht beter van regionalisering spreken.

### **3.2 Factoren achter globalisering**

De globaliseringstrend wordt doorgaans aan twee factoren toegeschreven: de technologische ontwikkeling en de liberalisering van het internationale verkeer van goederen, diensten en kapitaal. De technologische ontwikkeling heeft geleid tot een forse (relatieve) daling van de kosten en een toename van de snelheid van vervoer en communicatie over grote afstanden. De fysieke belemmeringen voor internationale handel zijn daardoor aanzienlijk verminderd. Door liberalisering zijn ook de formele institutionele belemmeringen voor internationale handel, zoals invoerrechten, invoerquota en kwaliteitseisen voor ingevoerde producten, verminderd. Hoewel er nog steeds vele belemmeringen voor internationale handel resteren,

is het belang hiervan de afgelopen decennia, mede door internationale verdragen (GATT, WTO), beduidend verminderd.

Zal voortzetting van deze trends betekenen dat de handel over de landsgrenzen heen in de toekomst net zo vanzelfsprekend wordt als binnen de landsgrenzen? Wie dit verwacht, onderschat het belang van informele belemmeringen voor de transactiekosten waarmee internationale handel gepaard gaat. Deze transactiekosten zijn bijvoorbeeld het gevolg van verschillen in taal, cultuur, rechtssysteem, informele gebruiken en gewoonten en vertrouwen. Hoewel het belang van dergelijke informele factoren moeilijk direct is aan te tonen, omdat zij nauwelijks te meten zijn, zijn er wel indirecte aanwijzingen voor het belang van deze factoren (zie paragraaf 5). Zo is in empirisch onderzoek meermalen gevonden dat de feitelijke internationale handelsstromen vele malen kleiner zijn dan men op grond van louter economische factoren zou verwachten (Trefler 1995). Ook de handel tussen landen die niet of nauwelijks formele handelsbelemmeringen kennen, blijkt veel kleiner te zijn dan de handel tussen regio's binnen die landen. Eaton en Kortum (2001) schatten dat, als grensoverschrijdende handel even gemakkelijk zou plaatsvinden als binnenlandse handel, de wereldhandel zeker vijf maal zo groot zou zijn als hij nu is. Het volledig opheffen van formele handelsbelemmeringen zal dan ook niet voldoende zijn om de transactiekosten zo sterk te verlagen dat het economisch rendabele potentieel voor internationale handel volledig wordt benut. Verdere liberalisering van de wereldhandel zal wel bijdragen aan voortgaande groei van de wereldhandel, maar ook een vermindering van de transactiekosten ten gevolge van informele handelsbelemmeringen kan een belangrijk middel zijn om de internationale handel te bevorderen. In de volgende paragrafen wordt hierop verder ingegaan.

### **3.3 De positie van Nederland in een globaliserende wereld**

De globaliseringstrend zou twee tegengestelde effecten op de handelspositie van Nederland kunnen hebben. Aan de ene kant is Nederland als kleine handelsnatie sterk afhankelijk van internationale economische ontwikkelingen. Het is dan ook niet toevallig dat Nederland traditioneel een warm voorstander is van vrijhandel. Als internationale handel zo'n belangrijke factor vormt in de nationale economie, heeft een klein land vooral te winnen bij meer internationale handel. Aan de andere kant is het denkbaar dat de positie van Nederland als handelsnatie juist onder druk komt te staan als de internationale handel verder wordt geliberaliseerd en zich steeds meer nieuwe spelers op het veld van de internationale handel begeven. Als Nederland in het verleden beter dan andere landen in staat was om formele handelsbelemmeringen te omzeilen of te ontwijken en daardoor een disproportioneel groot aandeel in de wereldhandel wist te verwerven, zou het deze voorsprong kunnen kwijtraken indien deze handelsbelemmeringen aan belang inboeten.



Tabel 3 schetst de ontwikkeling van de Nederlandse handelspositie in de afgelopen 25 jaar. De waarde van de invoer en uitvoer nam in deze periode met een factor vijf toe en groeide daarmee van twee vijfde tot meer dan de helft van het bbp. Doordat de wereldhandel in deze periode iets sneller groeide, liep het Nederlandse aandeel in de wereldhandel terug van bijna 4% naar ruim 3%. Deze terugval was echter volledig te wijten aan een minder sterke prijsstijging van de Nederlandse handel in vergelijking tot de wereldhandel. Wordt hiervoor gecorrigeerd dan was het Nederlandse handelsaandeel in de afgelopen kwart eeuw opvallend stabiel. Op het eerste gezicht is dit een opmerkelijk prestatie, aangezien de afgelopen decennia in de internationale handel veel potentiële concurrenten ten tonele zijn verschenen. Hierboven is echter geconstateerd dat het aandeel in de wereldhandel van de Europese Unie slechts licht is gedaald, zodat een kleine ‘winst’ van Nederland binnen Europa voldoende was om in de pas te blijven lopen met de mondiale handelsgroei.

Tabel 3 Ontwikkeling van de Nederlandse handelspositie, 1975-2000

jaar	invoer    uitvoer		aandeel Nederlandse handel <sup>a</sup> (in %)		
	in mld. guldens		in bbp	in wereldhandel (waarde)	in wereldhandel (volume)
1975	88	89	39,4	3,9	3,0
1980	152	147	43,8	3,7	2,9
1985	216	226	51,9	3,4	3,0
1990	230	239	45,4	3,7	2,9
1995	280	319	44,9	3,7	3,0
2000	451	494	53,5	3,2	2,9

<sup>a</sup> Het gemiddelde van invoer en uitvoer.

Bron: CBS (a), WTO (2002); WRR-bewerking

Het relatief grote aandeel in de wereldhandel van Nederland is op zichzelf niet zo bijzonder. Ook andere kleine landen, zoals België, Zwitserland, Ierland en de Scandinavische landen hebben een veel groter aandeel in de wereldhandel dan in de wereldproductie. Wel blijkt het handelsaandeel van Nederland, evenals dat van België, Ierland en Zwitserland, groter te zijn dan men op grond van zulke factoren als het bbp, de ligging aan zee en het lidmaatschap van de EU zou verwachten. Deze landen hebben zich een sterkere positie in de internationale handel weten te verwerven dan andere kleine landen als Denemarken, Finland, Griekenland, Zweden, Oostenrijk en Portugal. Aangezien al deze landen deel uitmaken van de Europese Unie, is het niet aannemelijk dat de verschillen in handelsprestatie kunnen worden toegeschreven aan verschillen in formele handelsbelemmeringen. Waarschijnlijk moet de verklaring worden gezocht in verschillen in het vermogen om de transactiekosten ten gevolge van informele handelsbelemmeringen te verminderen. Nederland, België, Ierland en Zwitserland zijn hier blijkbaar relatief goed in.

Als informele handelsbelemmeringen inderdaad een belangrijke verklaring vormen voor het feit dat er nog bij lange na geen sprake is van een werkelijk geïntegreerde wereldeconomie en

als Nederland tot de landen behoort die relatief goed zijn in het verminderen van de hiermee samenhangende transactiekosten, dan lijken ook de kansen voor handhaving of zelfs versterking van de Nederlandse handelspositie in de nabije toekomst voornamelijk te moeten worden gezocht in dit vermogen, dat men kan aanduiden als de Nederlandse 'handelsgeest'. In de volgende paragraaf wordt hiervoor een nadere theoretische onderbouwing gegeven.

#### 4      **TRANSACTIEKOSTEN, HANDEL EN WELVAART**

Doordat handel van goederen en diensten leidt tot een meer efficiënte (internationale) arbeidsverdeling, is handel een belangrijke bron van welvaart. De transactiekosten die een belemmering vormen voor het tot stand komen van handel, verhinderen echter dat het potentieel aan welvaartswinst dat uit internationale handel kan voortvloeien, volledig wordt benut. Verlaging van de transactiekosten van internationale handel kan derhalve een belangrijk welvaartsvoordeel opleveren.

Met behulp van een grafische analyse kan worden geïllustreerd op welke wijze een verlaging van de transactiekosten in de handel de welvaart kan beïnvloeden. In figuur 1 zijn de vraagcurve  $V$  en de aanbodcurve  $A$  getekend van een product of dienst waarbij een intermediair bemiddelt bij het tot stand komen van de transactie. Op de verticale as staat de prijs en op de horizontale as de hoeveelheid van het product of de dienst. Bij afwezigheid van transactiekosten zouden de prijs en hoeveelheid bepaald worden door het snijpunt van de vraag- en aanbodcurve. Stel echter, dat in de uitgangssituatie de transactiekosten gelijk zijn aan  $t_1$  en dat deze kosten worden geïnd door een handelaar of intermediair. Er wordt dan een hoeveelheid  $v_1$  verhandeld, waarbij de producent de prijs  $P_a$  ontvangt en de consument de prijs  $P_v$  betaalt.

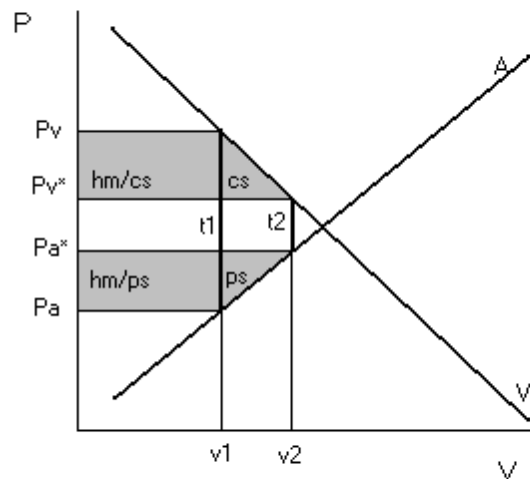
Als nu de transactiekosten dalen van  $t_1$  naar  $t_2$ , kan deze verhoging van de efficiency van de handel op twee manieren doorwerken in de welvaart. Een eerste, extreme mogelijkheid, is dat de handelaar of intermediair een monopoliepositie heeft en zijn handelsmarge onveranderd laat. In dit geval zal de handelaar het voordeel van de lagere transactiekosten zelf houden en treedt er geen verandering in de producenten- en consumentenprijs op. De verhandelde hoeveelheid blijft dan gelijk aan  $v_1$  en de beide gearceerde rechthoeken  $hm$  geven het welvaartsvoordeel voor de intermediair weer. De verlaging van de transactiekosten komt dan volledig tot uitdrukking in verhoging van de productiviteit van de handel. Voor het effect op de Nederlandse welvaart is het in dit geval van belang of de handelaars of intermediairs ingezetenen van ons land zijn. Zijn het buitenlanders die de hogere handelsmarges in de wacht te slepen, dan vloeit de welvaartswinst weg naar het buitenland.

Het andere extreme, maar in de praktijk veel relevantere geval doet zich voor wanneer er concurrentie bestaat tussen de intermediairs, waardoor de daling van de transactiekosten volledig neerslaat in een verlaging van de prijs, zodat de handelsmarges kleiner worden. De

efficiencyverhoging van de handel leidt dan tot een toename van de handel als gevolg van een daling van de verkoopprijs van producten en diensten en/of een stijging van de kostprijs. De nieuwe producentenprijs wordt  $P_a^*$  en de nieuwe consumentenprijs  $P_v^*$ , waarbij de hoeveelheid  $v_2$  wordt verhandeld. In deze situatie hebben de intermediairs zelf geen welvaartsvoordeel, maar valt het welvaartsvoordeel van de verlaging van de transactiekosten volledig toe aan de consumenten als extra consumentensurplus (de gearceerde rechthoek  $hm/cs$  plus de driehoek  $cs$ ) en aan de producenten als extra producentensurplus (rechthoek  $hm/ps$  plus driehoek  $ps$ ). Het totale welvaartsvoordeel is dan groter dan wanneer de handelaars of intermediairs het voordeel in eigen zak steken.

Opmerkelijk is dat in deze situatie de productiviteitsverhoging van de handelsfunctie niet tot uitdrukking komt in een grotere productiviteit van de handelssectoren zelf. Weliswaar stijgt het volume van de handelstransacties, maar niet de toegevoegde waarde per eenheid factorinzet van de intermediairs. De geringe bijdrage van de handel aan de economische groei, zoals die uit een traditionele groeitoerekening blijkt, hoeft dus niet te impliceren dat de handelsfunctie onbelangrijk is voor de welvaartstoename.

De vraag is wel in hoeverre dit welvaartsvoordeel van een grotere efficiency van de handel voor Nederland behouden kan blijven. Over het algemeen is het onvermijdelijk dat een deel hiervan naar het buitenland weglekt, maar de mate waarin hangt af van de marktcondities op de binnenlandse en buitenlandse markten. Zo kan dit weglekken deels worden voorkomen door prijsdiscriminatie, waarbij de lagere transactiekosten wel worden doorberekend in de binnenlandse prijs, maar niet in de prijs die buitenlandse consumenten in rekening wordt gebracht.

**Figuur 1. Welvaartseffecten van vermindering van transactiekosten**

## 5 OPBOUW VAN HANDELSRELATIES EN VERTROUWEN

In de vorige paragraaf is aangegeven welk effect een verlaging van de transactiekosten kan hebben op de omvang van de handel en op de welvaart van een land. Een interessante vraag is vervolgens welke factoren ertoe kunnen bijdragen dat de transactiekosten van handel lager worden. In deze paragraaf laten we zien dat het zowel op theoretische als op empirische gronden aannemelijk is, dat vertrouwen hierbij een grote rol speelt.

Een belangrijk deel van de transactiekosten die aan de handel zijn verbonden, vloeien voort uit wat Greif (2000) het “fundamentele ruilprobleem” noemt: het vertrouwensprobleem als gevolg van de volgtijdelijkheid van veel handelstransacties. Hoe kunnen partijen die goederen willen ruilen, elkaar ervan overtuigen, dat zij hun beloften over tijdige levering, betaling en kwaliteit zullen nakomen? Wanneer partijen elkaar niet (durven) vertrouwen, worden kansen op wederzijds profijtelijke handelstransacties gemist (Nooteboom 2002, Sobel 2002). Voordat een transactie tot stand komt, moet eerst geïnvesteerd worden in de opbouw van vertrouwen. Deze kosten vormen een belangrijk onderdeel van de transactiekosten waarmee handel gepaard gaat.

Vertrouwen kan ruwweg op drie verschillende manieren worden gegrondvest (Mosch en Verhoeven 2002). Allereerst kan er een formele grondslag voor vertrouwen zijn. De juridische handhaving van contracten wijzigt de prikkelstructuur ten nadele van opportunistische strategieën door dreiging met dwangsommen, boeten en hechtenis. Deze

oplossing is niet zonder problemen. Het sluiten en afdwingen van contracten brengt hoge (transactie)kosten en grote informatieproblemen met zich mee. In het geval van internationale handelsrelaties verergert dit probleem door onbekendheid met het recht en/of lacunes en overlappingsen tussen de rechtssystemen van verschillende landen.

Het vormen van (handels)netwerken is een tweede, meer informele methode om vertrouwen te genereren door het uitwisselen van reputaties. Ervaringen met handelspartners kunnen in netwerken efficiënt naar andere leden worden gecommuniceerd. Een goede reputatie vertegenwoordigt een zakelijke waarde, omdat de andere leden van het netwerk niet of nauwelijks bereid zullen zijn te handelen met een partij met een dubieus verleden. In traditionele netwerken staan ook sociale reputaties op het spel, met name wanneer het lidmaatschap alleen toevalt aan personen uit dezelfde familie of afkomstig uit dezelfde regio. Een hedendaags voorbeeld hiervan zijn de Chinese handelsnetwerken (Rauch 2001). De geslotenheid van deze netwerken voor niet-verwanten vormt echter een belemmering voor internationale handel op grotere schaal.

De derde en meest informele bron van vertrouwen zijn sociale normen. Door cultureel of religieus bepaalde conditionering kunnen mensen zich ook zonder enige formele garantie betrouwbaar opstellen en vertrouwen koesteren. Dit vertrouwen gedijt voornamelijk in relatief homogene groepen, waarin men ervan op aan kan dat men gemeenschappelijke normen en waarden heeft, die bij eventuele overtreding door de groep gesanctioneerd worden. Deze groepen kunnen variëren van familie, vrienden en kennissen tot collegae, beroepsgenoten en mensen uit hetzelfde dorp, gebied of land. Bij internationale handel kunnen cultuur- en taalverschillen een belangrijke belemmering vormen voor het ontstaan van dit soort vertrouwen.

Het opbouwen van vertrouwen gaat gepaard met transactiekosten. Bij de totstandkoming van vertrouwen op formele basis betreft dit onder andere de kosten voor het opstellen van contracten, het kennis nemen van buitenlands recht, het monitoren van afspraken en het voeren van juridische procedures bij niet-nakoming. Bij vertrouwen op basis van netwerkrelaties of sociale normen kan gedacht worden aan kosten die samenhangen met het opbouwen van een gemeenschappelijke band of vriendschap, het aanleren van een vreemde taal en het zich informeren over lokale zeden en gewoonten. Deze kosten kunnen worden beschouwd als investeringen die ertoe bijdragen dat de directe transactiekosten van de handel lager worden, waardoor handel wordt gestimuleerd.

Het belang van vertrouwen voor het tot stand komen van handelstransacties is niet alleen theoretisch aannemelijk, maar kan ook empirisch worden aangetoond. Den Butter en Mosch (2002) schatten een graviteitsmodel van bilaterale handelsstromen, waarin ook vertrouwen als verklarende variabele is opgenomen. De indicator voor vertrouwen is ontleend aan de

Eurobarometer van 1996, waarin aan de inwoners van de vijftien lidstaten van de EU is gevraagd hoeveel vertrouwen zij hebben in de bewoners van andere landen (Europese Commissie 1997). Uit deze analyse blijkt dat vertrouwen inderdaad een substantiële bijdrage levert aan het verklaren van handelsstromen. Een toename van vertrouwen met één punt (op een vierpuntsschaal) leidt tot een toename van de handel met een factor 1,4. Naast de indicatoren voor informeel vertrouwen is in de regressievergelijking ook een indicator voor formeel vertrouwen opgenomen, in de vorm van een variabele die aangeeft of landen die met elkaar handelen een zelfde rechtssysteem hebben (ontleend aan Zweigert en Kötz 1984). Deze variabele heeft eveneens een substantiële en significante invloed op de handel. Een zelfde rechtstelsel leidt tot een handelsstroom die 1,5 maal zo groot is als tussen landen met een verschillend rechtstelsel.

De conclusie luidt dat zowel vertrouwen op informele als op formele basis van wezenlijk belang is voor de verklaring van handelsstromen. Om een positie als handelsland op te bouwen en te kunnen handhaven, is een reputatie van betrouwbaarheid dus van groot belang.

## **6 CONSEQUENTIES VOOR HET HANDELSBELEID**

In dit hoofdstuk hebben wij de aandacht gericht op het belang van transactiekosten, die onder meer voortvloeien uit een gebrek aan vertrouwen, als belemmeringen voor de handel en op het belang van de doelmatigheid van transacties voor de welvaart van een land. Deze focus impliceert niet dat wij de traditionele beleidsanalyse van handelsbevordering via een verbetering van de concurrentiepositie onbelangrijk achten. Productiviteitsverhoging via een grotere doelmatigheid van de productie, die comparatieve voordelen in de traditionele zin oplevert, is en blijft van groot belang voor de handelspositie van ons land.

Onze analyse richt de aandacht echter op beleidsaspecten die in het kader van handelsbevordering doorgaans minder aandacht krijgen, maar naar onze mening van groot belang zijn voor de Nederlandse handelspositie. Dat Nederland al eeuwenlang een vooraanstaande positie als handelsnatie bekleedt, valt niet alleen te verklaren uit bekende comparatieve voordelen als de gunstige ligging, de hoog ontwikkelde technologie en de goed opgeleide beroepsbevolking. Die sterke handelspositie was en is mede te danken aan het feit dat de Nederlandse actoren en instituties relatief goed in staat zijn de transactiekosten van internationale handel en daarmee de handelsmarges laag te houden. Zoals wij hebben laten zien hangt dit onder meer samen met de reputatie van betrouwbaarheid die Nederland heeft. Dit betekent evenwel niet dat handhaving van de Nederlandse handelspositie bij het voortschrijden van de globalisering verzekerd is.

Behoud of versterking van de Nederlandse handelspositie is in de eerste plaats een verantwoordelijkheid van de handelaars en bedrijven zelf die dienen in te spelen op de

geschetste ontwikkelingen. Zij staan voor de opdracht om bij het continueren van bestaande handelsrelaties en bij het aangaan van nieuwe handelsrelaties in opkomende markten zich gunstig te (blijven) onderscheiden van buitenlandse concurrenten, niet alleen door het aanbieden van een concurrerend product tegen een concurrerende prijs, maar vooral ook door de transactiekosten waarmee internationale handel gepaard gaat, zo laag mogelijk te houden.

Een belangrijk deel van die transactiekosten is echter niet direct gebonden aan feitelijke handelstransacties, maar gaat daaraan vooraf en kan worden gezien als een investering in een handelsrelatie. Het gaat daarbij in eerste aanleg om investeringen van bedrijven en handelaren zelf: opbouw van technische handelskennis en handelsnetwerken, naamsbekendheid en het verwerven van een reputatie van betrouwbaarheid binnen handelsnetwerken, kennis van de taal en cultuur van de handelspartners, enzovoorts. Deze investeringen in wat men 'handelskapitaal' zou kunnen noemen, dragen echter niet zelden ook het karakter van een publiek goed. Zo kan het fungerende rechtssysteem of de reputatie van betrouwbaarheid van een land niet door een individuele onderneming worden gecreëerd. Hier is dan ook een taak voor de overheid weggelegd. In aanvulling op het traditionele handelsbeleid, onder meer gericht op versterking van de concurrentiepositie van het bedrijfsleven, dient zij te investeren in de juridische, sociale en ook de fysieke infrastructuur om daarmee de direct met ruiltransacties verbonden kosten laag te houden of te verlagen. Gezien het grote belang van vertrouwen en andere informele factoren voor het totstandkomen van handelstransacties verdienen met name de meer 'zachte' aspecten van het 'handelskapitaal' de nodige aandacht. Sociale, culturele en juridische voorzieningen (onderwijs, rechtssysteem, sport, kunst en cultuur) kunnen, naast de directe bijdrage aan de nationale welvaart, ook een belangrijke indirecte bijdrage leveren door de steun die zij bieden bij het opbouwen en onderhouden van handelsrelaties. Zo kunnen zowel de vestiging van het Internationale Strafhof in Den Haag als de prestaties van Guus Hiddink als trainer van het Zuid-Koreaanse voetbalteam indirect bijdragen aan versterking van de Nederlandse handelspositie.

Het voert te ver om in het kader van deze bijdrage uitgebreid in te gaan op de aard van het gewenste handelsbeleid. Wel is het goed te wijzen op het belang van een voldoende gedifferentieerd en gevarieerd handelsbeleid. Zo verschilt de rol die de overheid bij de verlaging van de transactiekosten voor multinationals kan spelen sterk van die rol ten aanzien van het midden- en kleinbedrijf (MKB). Met betrekking tot multinationals, die een groot deel van de transactiekosten waarmee internationale handel gepaard gaat hebben geïnternaliseerd, gaat het er vooral om dat Nederland een voldoende aantrekkelijke vestigingsplaats blijft – niet alleen voor Nederlandse multinationals, maar ook voor vestigingen van buitenlandse multinationals. Het MKB wordt veeleer geconfronteerd met het

probleem dat het tot stand brengen van een handelsrelatie met een nieuwe handelspartner in het buitenland met zodanig hoge (transactie)kosten gepaard gaat, dat dit voor een klein bedrijf veelal niet lonend is. Voor zover deze kosten een publiek-goedkarakter hebben en private organisaties (zoals brancheverenigingen) daarin onvoldoende (kunnen) voorzien, kan de overheid ondersteuning bieden, bijvoorbeeld in de vorm van informatievoorziening en kredietverzekeringen.

Een andere differentiatie in het handelsbeleid betreft die tussen bestaande en nieuwe markten. Enerzijds is het van belang dat Nederland zijn traditionele handelsrelaties niet verwaarloost en zijn relatief sterke positie in de 'Triade' weet te handhaven. Anderzijds moet worden voorkomen dat Nederland kansen laat liggen om nieuwe markten te ontsluiten. De belangrijkste groeimogelijkheden voor de Nederlandse handel liggen in de nieuwe EU-landen in Midden- en Oost-Europa, in Oost-Azië en wellicht ook in Zuid-Amerika. De hindernissen om op deze markten een handelspositie te verwerven zijn vaak echter zeer hoog als gevolg van de wederzijdse onbekendheid met elkaars wet- en regelgeving, gewoonten en cultuur die resulteren in een gebrek aan vertrouwen. Het is vaak veel efficiënter indien bedrijven trachten die hindernissen gezamenlijk te overwinnen dan ieder afzonderlijk. De overheid kan daarbij een belangrijke coördinerende en ondersteunende rol vervullen.



## LITERATUUR

- Andriessen, J.E. (1995) 'Nederland – dé Europese distributieregio met toegevoegde waarde', blz. 161-169 in L. van der Geest en J. van Sinderen (red.), *Kracht en zwakte van de Nederlandse economie*, Tilburg: Syntax Publ.
- Ark, B. van (2000) 'De Nederlandse productiviteitsparadox', *ESB*, 85: 974-976.
- Butter, F.A.G. den, en R.H.J. Mosch (2002) 'Het belang van vertrouwen in de internationale handel: een empirische verkenning', *Maandschrift Economie* (te verschijnen).
- Caballero, R.J., and M.L. Hammour (1998) 'The macroeconomics of specificity', *Journal of Political Economy* 106, 724-767.
- CBS (a) *Historische reeksen nationale rekeningen* (Statline: <http://www.cbs.nl/nl/cijfers/statline/index.htm>).
- Dalen, H.P. van, en A. van Vuuren (2002) *The Visible Handshake of Trade – A Report from the Netherlands*, interne WRR-notitie, Den Haag.
- Eaton, J., and S. Kortum (2001) *Technology, geography, and trade*, mimeo, Boston University/NBER.
- Europese Commissie (1997) *Eurobarometer, Report 46* ([http://europa.eu.int/comm/public\\_opinion/archives/eb/eb46/eb46\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/public_opinion/archives/eb/eb46/eb46_en.htm)).
- Greif, A. (2000) 'The fundamental problem of exchange: a research agenda in historical institutional analysis', *European Review of Economic History*, 4: 251-284.
- Katzenstein, P.J. (1985) *Small States in World Markets*, Ithaca (NY): Cornell University Press.
- Kusters, A., and J. Verbruggen (2001) 'Reexports and the Dutch Market Position', *CPB Report*, 4: 35-40.
- Maddison, A. (2001) *The World Economy – A Millennium Perspective*, Paris: OECD.
- Mayda, A.M., and D. Rodrik (2001) *Why are Some People (and Countries) More Protectionist than Others?*, CEPR Discussion Paper, no. 2960, London.
- Mosch, R.H.J., en I. Verhoeven (2002) *Handel en vertrouwen*, interne WRR-notitie.
- Nooteboom, B. (2002) *Vertrouwen. Vormen, grondslagen, gebruik en gebreken van vertrouwen*, Schoonhoven: Academic Service.
- North, D.C. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Rauch, J.E. (2001) 'Business and social networks in international trade', *Journal of Economic Literature*, 39: 1177-1203.
- Smith, A. (1776) *The Wealth of Nations, Volume I*, Everyman's Library, London: Dent, 1975.

- Sobel, J. (2002) 'Can we trust social capital?', *Journal of Economic Literature*, 40: 139-154.
- Treffer, D. (1995) 'The case of missing trade and other mysteries', *American Economic Review* 85: 1029-1046.
- Vries, J. de (1995) 'Nederland in de wereld', blz. 175-180 in: F. Becker, W. van Hennekeler, B. Tromp en M. van Zuylen (red.), *Nederland in de wereld*, Amsterdam: De Arbeiderspers.
- WTO (2002) *Merchandise exports, production and gross domestic product, 1950-2001* ([http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm)).
- Zweigert, K. en H. Kötz (1984) *Einführung in die Rechtsvergleichung auf dem Gebiete des Privatrechts*, tweede druk, Tübingen: Mohr.